

DINERO DE POR VIDA

LiderAndes

PROFESSIONAL NETWORKING

Creando Libertad Financiera a través del Network Marketing

www.LiderAndes.info

Revolucionario…

Ilegal…

Empoderante…

Victimizador…

El nuevo paradigma en negocios y desarrollo personal…

Un esquema piramidal del que el público se debe proteger…

Estas son tan solo algunas de las diversas formas en las cuales el Network Marketing ha sido descrito en el transcurso de los años. Este singular negocio tiene millones de distribuidores moviendo billones de dólares en ventas anualmente. Funciona en más de 100 países alrededor de todo el mundo. Y sin embargo, es probablemente el negocio menos comprendido a la vez.

El Network Marketing ha creado muchos millonarios y ha esparcido esta emoción hacia millones de personas más, pero ¿cuáles son las realidades de este enigmático negocio? Y ¿qué tan seguro es para crear riqueza y desarrollar seguridad basada en ingresos residuales?

Los beneficios prometidos por esta industria son bastante irresistibles realmente. Algunas ventajas del Network Marketing vs. un trabajo o negocio tradicional son:

- Tener Un Potencial de Ingreso Ilimitado.
- Escoger A Las Personas Con Quién Trabajar.
- Ingresar A Los Negocios Con Una Mínima Inversión.
- Poder Trabajar Desde el Hogar.
- Descubrir Productos Nuevos Y Únicos.
- Tomar Ventaja De Muchos Beneficios Tributarios.
- Poder Construir Un Negocio A Tiempo Parcial.
- Tener Oportunidades De Viajar.
- Tener Un Horario Flexible.

Ponlos todos juntos y podrás liberarte de la Gran Trampa de intercambiar tiempo por dinero. Mientras la mayoría de personas acepta esta verdad, trabajar para alguien más no te va a sacar de ella. Ellos erróneamente creen que tener un negocio tradicional les dará estos beneficios.

Siendo un grupo de empresarios y muchos de nosotros siendo dueños de varios negocios e inversiones, podemos atestiguarte en muchas maneras que ser dueño de un negocio tradicional puede ser más limitante que trabajar para alguien más. Por cosas como planillas, rotación de personal, inventarios, grandes inversiones, regulaciones gubernamentales, publicidad, gastos operativos y competencia de mercado, los dueños de negocio frecuentemente trabajan largas horas por menos dinero que sus empleados.

Las personas están cansadas de la manía de las fusiones, adquisiciones de empresas, ganar a través de la intimidación y de "vestirse para el éxito". Hoy en día la gente busca situaciones de trabajo gratificantes que provean balance y permitan calidad de tiempo con sus familiares. Esta es la razón por la que el Network Marketing ha comenzado a atraer a muchos ejecutivos y otras personas profesionales, como no profesionales.

Porque, a diferencia de la Gran Trampa corporativa, en el Network Marketing tú nunca sales adelante rezagando a otros. El camino del éxito en Network Marketing es recorrido empoderando a otros. Tú no puedes ser exitoso sin ayudar a otros a ser exitosos. En realidad, mientras más personas ayudes, mayor éxito obtendrás. *El Network Marketing ha emergido como la última oportunidad en el sistema de libre empresa donde una persona promedio sin gran capital puede volverse libre financieramente.* Te ayudas a ti mismo, ayudando a otros.

Beneficios del Network Marketing:

- **Potencial De Ingreso Ilimitado**
- **Escoger La Gente Con Quién Trabajar**
- **Mínima Inversión**
- **Escoger Tus Propias Horas A Tiempo Parcial O Tiempo Completo**
- **Trabajar Desde Casa**
- **Nuevos Y Únicos Productos**
- **Tomar Ventaja De Muchos Beneficios Tributarios**
- **Tener Oportunidades De Viajar**

¿Entonces por qué este modelo de negocio está tan mal entendido?

Porque es frecuentemente confundido con estafas, las cuáles son enmascaradas como oportunidades de Network Marketing. En verdad, el legítimo Network Marketing te ofrece una muy buena oportunidad para crear independencia financiera. Las oportunidades ilegítimas o imitadoras te ofrecen solamente la oportunidad de perder tu dinero, tu tiempo y tu reputación. La única manera para protegerte a ti mismo y a aquellos que te importan es verdaderamente entender las complejidades de esta rentable oportunidad.

¿Qué *NO* es Network Marketing…?

En verdad, el Network Marketing legítimo no se trata de esquemas piramidales, cadenas o garajes llenos de productos. Mientras estas prácticas han sido frecuentemente confundidas con Network

Marketing por el público general – e incluso por algunos organismos reguladores - estas cosas no tienen nada que ver con el Network Marketing. Veámoslas:

Las *pirámides o esquemas Ponzi* han estado alrededor por algún tiempo. Estas, son juegos de dinero, injustos e ilegales, los cuales perjudican a las últimas personas que se unen. El dinero de los últimos que se unieron es usado para pagar a las víctimas iniciales, creando una apariencia de éxito y legitimidad. Eventualmente, el esquema se agotará de nuevas personas a ser explotadas y los otros que se unieron son dejados de lado. Ellos ponen dinero en el esquema, pero terminan con nada.

Las cadenas no son nada mejor. La diferencia es que ellas usualmente piden mucho menos dinero (aunque ellas frecuentemente prometen ganancias tan seductoras como el esquema Ponzi) y tratan de crear la apariencia de tener un producto real que vender. Esto es usualmente hecho pidiéndote que envíes una suma nominal (usualmente de $5 a $20) a una lista de nombres en la carta o mail y de intercambio recibes una receta, un consejo de riqueza o un reporte especial. Se supone que tú luego saques el nombre de la parte más alta de la lista, sumes tu nombre en la parte de abajo y luego esperes por los miles de dólares en efectivo que comenzará a fluir en tu cuenta de mail.

Invariablemente, estas cartas o mails son arreglados por los instigadores listados en posiciones de pago, de tal manera que luego son los únicos que ganan de esto y fracasan los esfuerzos. La mayoría de ellos están acompañados con una página de brillantes testimonios de grandes e inesperadas fortunas ganadas por un tal J.M.E. en Virginia o C.A. en Cansas. Últimamente, hay muchas cadenas con portadas de algún abogado quién expone haber investigado esta oportunidad y haberla encontrado completamente legítima. Por supuesto, este "abogado" usualmente declina dar su nombre o dirección. Si dejando de lado la "oportunidad" de ganar dinero, no comprarías el producto o servicio al precio estipulado, déjalo pasar.

Hay muchas otras cosas que separan una estafa de un negocio verdadero. Primero y principalmente, los productos tienen que llegar al consumidor final, es decir a personas que están fuera del sistema de negocio. No debería requerir grandes inversiones por adelantado. Si alguien te dice para comprar una gran cantidad de inventario para calificar a un cierto nivel, posiblemente estás siendo tentado por una trampa. Las compañías legítimas nunca querrán que compres más producto del que tú puedas usar y/o revender en un mes o dos.

Además, las comisiones deben estar basadas solo en los productos que llegan al cliente final. Cada vez que haces dinero simplemente por introducir a alguien en el programa (aún si esto está disfrazado como un kit de ventas o entrenamiento inicial), esto es una ganancia de reclutamiento y hace que el programa sea ilegal en muchos países.

Otra opción para estar alerta son los llamados "Clubes de compradores". Estos son programas que publicitan cosas como "No se requiere vender" y presionan a todos a firmar para comprar a precio de mayoreo. Las entidades reguladoras ven con malos ojos tales sistemas de marketing cerrados, considerándolos pirámides o loterías.

Pero, probablemente el más grande problema en Network Marketing son los programas que se enmascaran como empresas legítimas pero promueven productos sobre valuados o de un bajo estándar. Algunas de estas, tales como clubes de listas de correo son bastante obvias. Otros, tales como clubs de descuentos, productos o servicios revendidos que son de cuestionable valor. Muchas de estas compañías se metieron en problemas porque los abogados generalmente encuentran que los descuentos que ellas están promoviendo no son más valiosos que los que son disponibles por cualquiera que compra frecuentemente o es miembro de asociaciones diversas y reconocidas, como bancos, supermercados, programas de millas, etc. El producto o servicio debe ser legítimo, uno que la gente compraría a ese precio en el mercado abierto. Si no, estás destinado a fallar.

¿Qué es Network Marketing…?

Probablemente hayas escuchado Networking como una forma de mover mercancía al cliente final, que bastantes personas lo confunden como ventas. Ahora, probablemente estés pensando: “Espera un minuto, ¿Esto no es ventas? ¿Qué alguien no tiene que vender algo?” Bueno, sí y no.

No cometas el error, Network Marketing es tan solo el vehículo que nosotros usamos para conseguir los productos para el consumidor final. Pero Network Marketing no es realmente un negocio de ventas, sino más bien es un negocio de enseñanza y entrenamiento. *En realidad, las personas que no son del tipo vendedor, frecuentemente tienen una ventaja natural sobre las que sí lo son.* No es raro escuchar de un profesor de colegio o ama de casa que reciben ingresos de cinco cifras mensualmente en Networking. ¿Cómo es esto posible?

Porque este es un negocio de **duplicación**. Una persona del tipo vendedor es capaz de salir y vender al por menor bastantes productos, pero frecuentemente él o ella no es capaz de enseñar y entrenar a otros. Las personas que no son del tipo vendedor, con miedo a vender al por menor, no ingresaran al negocio. Pero la realidad es esta…

La mayoría de las ventas en Network Marketing son hechas sin ventas al detalle o en la calle. ¿Podrías ser tú tu propio mejor cliente? Sí. Si alguien compra tus productos al por mayor, ¿podrían ellos aún ser un cliente al por menor? Sí. Si ellos te compran por debajo del precio al por mayor, ¿serían ellos aún un cliente al por menor? Sí. Probablemente hayas comprado algo de una tienda grande por departamentos por debajo del precio al mayoreo en algún momento u otro. Obviamente, vender por debajo del mayorista, no es rentable, pero esto demuestra los derechos que tienes como una persona de negocio independiente.

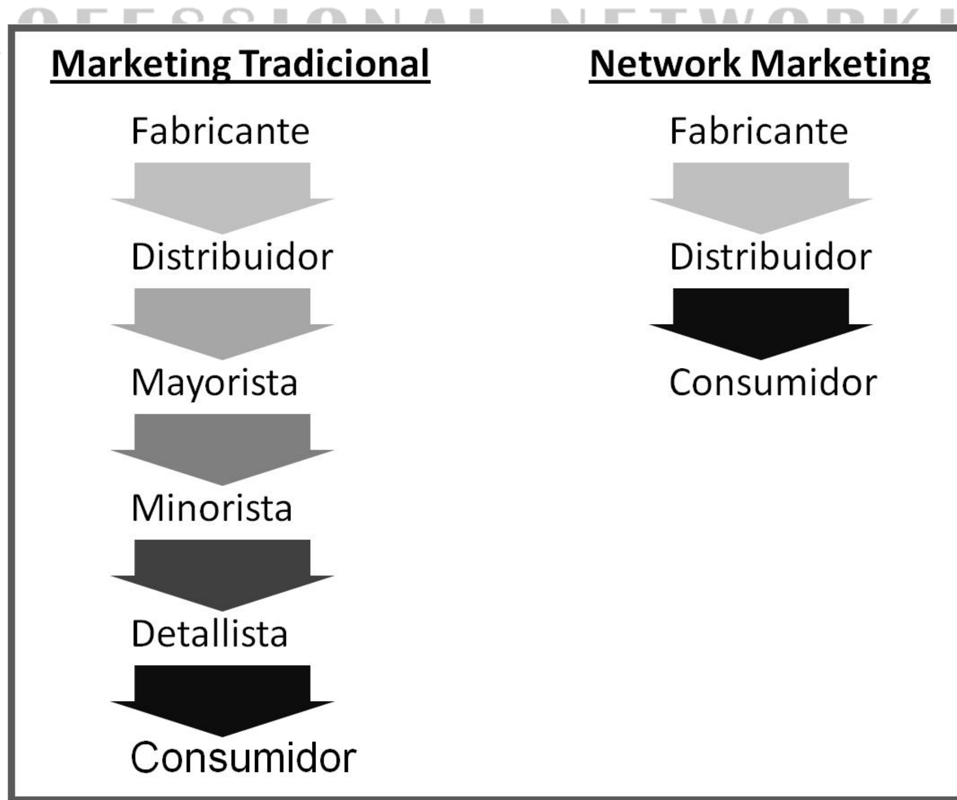
Muy pocas personas dentro del Networking están vendiendo productos a gran escala. Usualmente, ellos son mercadeados conversacionalmente con amigos y/o miembros de la familia y para su uso personal. Y gracias a las nuevas computadoras y tecnologías de entrega, la gran mayoría de empresas de Networking entregan pequeñas órdenes de envío en cualquier parte. Ya no es necesario que tengas una gran fila de inventarios y que estés entregando productos por toda la ciudad. Esto es lo que separa Network Marketing de los pasados métodos de distribución.

En el pasado, un fabricante probablemente hacía un producto y lo vendía a un gran distribuidor intermediario. Este vendía el producto a un mayorista, quién lo vendía a un minorista, que probablemente lo enviaba a un almacén u otras facilidades de almacenamiento, donde permanecía hasta que era enviado a su tienda o un detallista, donde tú probablemente llegabas y lo comprabas. El fabricante apoya al minorista conduciendo grandes campañas de publicidad por varios medios. Este proceso entero cuesta dinero y bastante. Cada etapa de la distribución debe hacer una ganancia. Y la publicidad frecuentemente significa más dinero que el costo del producto actual. Este sistema arcaico no te sirve a ti ni a los fabricantes.

Ahora con el Network Marketing. El producto llega directamente del fabricante al distribuidor, quien en muchos casos, es consumidor final. Ya que todos esos intermediarios que suelen existir entre un fabricante y el consumidor son suprimidos, el dinero que normalmente iría a ese proceso, puede ser usado más sensiblemente. Ahora ese dinero puede ser usado para una mejor investigación y crear productos de mayor calidad, mejores (normalmente más caros) ingredientes para los productos y para recompensar a la gente quién realmente está haciendo el trabajo, los distribuidores.

Este revolucionario método de distribución trae una completa nueva esfera de productos al mercado. Porque debido al dinero extra disponible y el hecho que el marketing conversacional está tomando lugar, tendrás la oportunidad de experimentar productos que no son posibles de distribuir a través del método tradicional. Productos que:

- Normalmente serían muy caros para distribuir.
- Necesitan alguna educación a los consumidores.
- Normalmente serían suprimidos por la competencia; y,
- Son técnicamente nuevos y avanzados.



En Network Marketing, creamos una fuerza de miles de distribuidores, quiénes no solo son consumidores ellos mismos, sino también proactivos promotores.

Estas personas pueden ser divididas en 4 grupos.

Las primeras son los **Clientes al Por Mayor.** Ellos se unieron al programa simplemente para ser capaces de comprar los productos al por mayor. Ellos realmente no tienen necesidad o deseo por el aspecto del negocio. Ellos probablemente constituyen del 5 al 10% de los distribuidores.

Los siguientes son los **Consumidores Activos**. Como el grupo anterior, ellos tienen el enfoque del producto. Sin embargo, a diferencia del grupo anterior, ellos entienden el beneficio del marketing por referencia. Los chances son que ellos les cuentan a sus amigos y familiares acerca de los productos con la esperanza de hacer suficientes clientes para cubrir el costo de sus propios productos. Es probable que este grupo constituya alrededor del 30% al 40% de tu red.

El tercer y más grande grupo son los **Guerreros Semanales**. Ellos están construyendo un negocio tiempo parcial, usualmente en las noches y fines de semana. Mientras ellos se entretienen con la visión de 5 cifras de ingreso, se conforman y son felices al ganar un extra de $200 a $1000 en un mes. Ellos estarán involucrados en el proceso de patrocinio, pero no en una manera masiva. Ellos usan los productos para ellos mismos y usualmente los comparten con sus amigos, vecinos y familiares. Esta fuerza a tiempo parcial probablemente constituya alrededor del 35 al 45% de tu red.

El último y más pequeño grupo son los **Emprendedores** o **Jugadores Poderosos**. Constituyen menos del 5% de la fuerza de distribuidores. Estas son personas quiénes trabajan por lograr de 5 a 6 cifras en ingresos mensuales. Ellos alcanzan estos niveles de ingresos no por vender grandes cantidades de productos, sino por la construcción de organizaciones gigantes con miles de distribuidores. Ellos tienen buenas habilidades de enseñanza y entrenamiento. Ellos realmente sacan provecho del concepto de apalancamiento del negocio.

Los cuatro grupos son necesarios para una empresa segura y estable. Los jugadores poderosos traen las masas, los guerreros semanales mueven la mayor cantidad de los productos y los consumidores alimentan ambos grupos. Tú puedes entrar en el Network Marketing en cualquier nivel que tú desees y puedes moverte a cualquiera de los grupos cuando lo desees. En cualquiera de los cuatro grupos tú te beneficias.

Que esperar si te unes…

Cuando comienzas en el negocio de Network Marketing, puedes probablemente esperar una negatividad instantánea de tus amigos y familia. Todos nosotros estamos rodeados de gente negativa. Algunas veces estamos casados con ellos. Estas personas se sentirán cuestionadas. Ellos tratarán de protegerte para que no cometas un gran error. **¡Tú debes permanecer en el camino!** Tus amigos eventualmente apreciaran tu éxito y lo compartirán. Aquellos que no lo hagan, simplemente no comprenden la industria, simplemente no te desgastes. No todos querrán hacerlo (si todas las personas se unieran, nos quedaríamos sin doctores, profesores, pilotos de avión, etc)

Aquí está lo que hay que revisar cuando seleccionas a una compañía:

Administración capaz y capital sólido como una roca. Si la compañía tiene menos de 3 años, aún no ha pasado la valla que tienen las nuevas compañías, pero tú probablemente en verdad estés buscando una oportunidad bien plantada. Si ellos han manejado profundidad y adecuados recursos financieros, esta podría ser la indicada. Si no, tienes mejores opciones ganando la lotería. Evalúa todos los hechos disponibles y decide de acuerdo a eso.

Una línea de productos única y exclusiva. Si sus productos están disponibles en cada esquina de la calle, no hay razón para que la gente lo consiga de una red. Simplemente para obtener un cheque de pago ha sido probado no ser verdad. La gente siempre opta por conveniencia. Nota también que dijimos LÍNEA DE PRODUCTOS. Como regla, uno o dos productos no generan suficiente volumen para ser rentable, necesitas varios productos.

Los productos vendidos como PRODUCTOS REALES para GENTE REAL que compra a PRECIOS REALES. El tiempo ha probado que la gente no continuará comprando productos con sobre precio sólo para conseguir un cheque o comisión. Cuando la publicidad intensa desaparece, comienza la erosión desde abajo y eventualmente termina con la organización.

Un sistema completo a seguir, paso a paso, duplicable. Esto significa presentaciones estándar, materiales de patrocinio y entrenamiento. Para que tengas una verdadera duplicación, alguien en tu nivel 20vo en el otro lado del país, tiene que estar siguiendo básicamente el mismo sistema como tú.

Un plan de compensación balanceado. Suficientemente sencillo para que personas a tiempo parcial hagan algo de dinero tempranamente; y suficientemente atractivo para que atraiga a los jugadores poderosos. Programas donde la gente hace $5,000 en su primer mes son usualmente un fraude. Por otro lado, tampoco le puede tomar a la gente con un empleo, de 6 a 9 meses en el negocio lograr ingresos de $100 al mes. Las masas no tendrían la paciencia y/o la capacidad para quedarse construyendo su negocio.

Descarta las cadenas y esquemas Ponzi; y lo que queda son compañías de Network Marketing. Si haces debidamente tu tarea, hay un número de oportunidades de calidad disponibles. Observa las calificaciones arriba, encuentra una línea de producto o servicio que sea atractiva para ti y ¡comienza!

Realmente puedes crear riqueza en Network Marketing. Lo más importante es el ingreso residual o renta pasiva; una vez que hayas construido el negocio, recibirás rentas o regalías año tras año. Este es el método más seguro e intencionado para crear una independencia y seguridad financiera. Puedes sentirte bien acerca de trabajar tu negocio porque estás ayudando a otros a crecer también. Los beneficios prometidos *(ingreso potencial ilimitado, controlar tu propio destino, escoger la gente con quién trabajar, inversión pequeña, escoger tus propias horas de trabajo tiempo parcial o tiempo completo, beneficios tributarios, trabajar desde casa, disfrutar de nuevos y únicos productos y oportunidades de viaje)* realmente están disponibles si haces tu debida tarea y seleccionas la compañía de Network Marketing correcta.

Una vez que selecciones una compañía, ¡regístrate, compra tus productos e inicia! ¡Tú estás en la vanguardia del desarrollo de los negocios y a punto de moverte hacia la salida de la Gran Trampa y ganar El Juego del Dinero por siempre!

Para obtener mayor detalle acerca de esta poderosa oportunidad de Network Marketing, contáctate con nosotros a través de la persona que te proporcionó este material.

